

**KATHOLIEKE UNIVERSITEIT LEUVEN**  
**ONDERZOEKSEENHEID**  
**CENTRUM VOOR ECONOMISCHE STUDIËN**

LEUVENSE ECONOMISCHE STANDPUNTEN

2009/126

**WELK BELEID VOOR DE (VLAAMSE) AUTO-INDUSTRIE?**

**Jo Van Biesebroeck**

**K.U.Leuven**

**Juni 2009**

D/2009/2020/24

Verantwoordelijke uitgever: **Professor André Decoster**  
**Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen**

De “Leuvense Economische Standpunten” worden opgevat als een vrije wetenschappelijke tribune waarin de stafleden van de Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen opiniërende studies en essays publiceren. De opzet bestaat erin om op bevattelijke wijze een reeks van inzichtsverhelderende en beleidsoriënterende economische standpunten te brengen. Onze beweeglijke wereld heeft hieraan wel behoefte.

Dergelijke reeks zal uiteraard verschillende opinies en denkstromingen brengen.

Leuvense Economische Standpunten zullen alleen de visie van de auteur vertolken. Zij kunnen dus niet doorgaan als de visie van een instelling.

U kan een elektronische versie van de LES terugvinden op de website van de faculteit:  
[www.econ.kuleuven.be/onderzoek.htm](http://www.econ.kuleuven.be/onderzoek.htm).

Reacties op de Leuvens Economische Standpunten zijn altijd welkom bij  
Karla.VanderWeyden@econ.kuleuven.be

## **1. INLEIDING**

Het zijn zware tijden voor de auto-industrie. In de voorbije jaren is de verkoop in de meeste grote automerken volledig in elkaar gestort en zowat elk bedrijf heeft recordverliezen genoteerd in 2008. Twee wereldbedrijven hebben in de V.S. al het faillissement aangevraagd – Chrysler en General Motors (GM) – en het merendeel van de toeleveringsbedrijven staan ook aan de rand van de afgrond.

Deze marktontwikkelingen hebben ook blootgelegd dat in de meeste landen de overheid een zeer ambivalente houding aanneemt tegenover deze industrie. Enerzijds willen ze er alles aan doen om een lokale auto-industrie in stand te houden, anderzijds schrikken ze terug voor de onwaarschijnlijk hoge kostprijs van een redding. Na wat aarzelen hebben de Amerikaanse en Canadese regeringen toch beslist om door te zetten, terwijl de verschillende Europese regeringen en EU instanties nog wat aarzelend aan de kant staan.

In deze bijdrage wil ik allereerst een aantal feiten op een rijtje zetten. Ik bespreek achtereenvolgens waarom de industrie in de problemen gekomen is en op welke manier de verschillende overheden tussengekomen zijn. Ten tweede, wil ik ook een aantal alternatieven schetsen voor het overheidsbeleid. Voor Vlaanderen is het natuurlijk belangrijk om niet blind te zijn voor de realiteit dat het merendeel van de actieve bedrijven in de sector deel uitmaken van multinationale groepen en dat de interventies van andere overheden niet mogen vergeten worden.

## **2. HET PROBLEEM VAN DE VERMINDERDE VERKOOP**

De huidige terugval in de verkoop is ongezien. In de V.S. lag de verkoop van lichte personenwagens in de eerste drie maanden van 2009 maar liefst 38.4% onder het niveau van 2008 (voor dezelfde periode) en zelfs dat was al 8% lager dan in 2007. Sinds de jaren '50 werden er in de V.S. nooit zo weinig auto's verkocht per inwoner. De terugval was het grootst en startte het eerst in Noord Amerika, maar ook in Europa lag de verkoop in de eerste drie maanden van 2009 meer dan 17% onder het niveau van 2008. Als we Duitsland buiten beschouwing laten, omdat de schrootpremie daar de vraag naar kleine wagens sterk gestimuleerd heeft, bedraagt de terugval in de verkoop ook in Europa 24.7%.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Verkoopscijfers komen van de online gegevensbank van Automotive News.

Bij zo een sterk verminderd verkoopsvolume zal elk bedrijf in een industrie met hoge vaste kosten de grootste moeite hebben om winstgevend te blijven. De verliezen van Chrysler en GM zijn natuurlijk ongezien, maar zelfs de meest succesvolle bedrijven zijn in de problemen gekomen. Toyota bijvoorbeeld heeft zijn eerste verlies genoteerd sinds het meer dan 70 jaar geleden een autoconstructeur geworden is. In het eerste kwartaal van 2009 was het verlies van Toyota zelfs groter dan van GM: \$7.7 miljard tegenover \$6 miljard.

De sterke vraaguitval komt niet volledig als een verrassing. De auto-industrie is immers altijd cyclisch geweest. Een nieuwe wagen is één van de belangrijkste aankopen van een duurzaam consumptiegoed. Omdat bijna alle wagens vervangen worden alvorens ze finaal de geest geven, hebben consumenten altijd al het moment van aankoop kunnen verschuiven in de tijd tot een opportuun moment. Met de hogere duurzaamheid van wagens is dit zelfs nog gemakkelijker geworden.

In 2008 waren er op zijn minst drie redenen voor de consument om de aankoop van een nieuwe wagen nog even uit te stellen. Vooreerst was er de kredietcrisis. Toen de banken in de problemen geraakten hebben ze ook de voorwaarden voor autoleningen sterk verstrengd. Meer dan 90% van de wagens wordt op afbetaling gekocht (in de V.S.) en voor potentiële kopers is de intrestvoet op de lening dan ook even belangrijk als de aankoopprijs. Normaal gezien zijn de financieringsafdelingen van de grote bedrijven een van de belangrijkste bronnen van autoleningen. Door de grote verliezen die deze hebben moeten incasseren, is het beland van deze bron van financiering erg teruggedronken.

Bovenop de algemene malaise in de bankensector, hebben bedrijven die zich specialiseren in autofinanciering zware verliezen geboekt op het einde van leasingcontracten. In Europa zijn leasingbedrijven erg getroffen; in Noord Amerika zijn het vooral de interne financieringsarmen van de autobedrijven. De sterke stijging van de olieprijs in 2007 heeft een enorm negatieve impact gehad op de tweedehandswaarde van veel voertuigen.<sup>2</sup> In de VS heeft dit GMAC<sup>3</sup> gedwongen om zich om te vormen tot een bank holding zodat het toegang kreeg tot de fondsen in het TARP – het reddingsfonds van de U.S. Treasury voor de banksector.

---

<sup>2</sup> Busse, Knittel, Zettelmeyer (2009).

<sup>3</sup> GMAC staat voor *General Motors Acceptance Corporation*. Het is de financieringsarm van GM die voornamelijk de aankoop van wagens financiert voor GM klanten. Het bedrijf financiert ook de wagenvoorraad van GM dealers en telt nog verscheidene andere financiële afdelingen (vastgoed, bank, kredietkaarten, etc.). In November 2006 is een aandeel van 51% verkocht aan Cerberus Capital Management, het “private equity” bedrijf dat in 2007 ook eigenaar werd van Chrysler en Chrysler Financial.

Een tweede probleem voor de financiers in deze sector en meteen ook de tweede oorzaak van de terugval in de verkoop is het enorme verkoopssucces van de laatste jaren. In de vijf jaar na de terroristische aanslag van 9/11, van 2002 tot 2006, zijn er in de V.S. bijna 84 miljoen wagens verkocht.<sup>4</sup> Dit is meer dan in de EU-15 over dezelfde periode, ondanks een kwart lagere bevolking in de V.S.

Onder de slogan “Keep America Rolling” pionierde GM de 0% financiering die de verkoop wel aanzwengelde, maar niet veel winst opleverde. De prijsconcurrentie werd steeds heviger, onder meer door alle klanten wagens te verkopen aan extreem lage “employee discount” prijzen (Busse, Simester, en Zettelmeyer 2007). GM’s twee grote Amerikaanse concurrenten, Ford en Chrysler, hebben die prijsdalingen gevolgd om hun marktaandeel te beschermen en zelfs de Japanse concurrenten hebben in de laatste vijf jaar afgezien van alle prijsverhogingen en zware kortingen ingevoerd. Het resultaat was dat in 2006 er voor elke actief rijbewijs 1.2 wagens geregistreerd waren in de V.S. Waarschijnlijk zal dit nog voor jaren op het toekomstige verkoops potentieel wegen.

Daar komt nog bovenop dat de meeste staten de belastingen zullen moeten verhogen omdat hun budget erg afhankelijk is van de plots opgedroogde heffingen op kapitaalwinsten. De jaarlijkse registratieheffing op wagens is de belasting die het grootste deel van de V.S. bevolking treft van alle belastingen. Tijdens de budgettaire overschotjaren was dit bijgevolg een favoriete manier om de belastingen te verlagen, maar nu gaat het in omgekeerde richting. California bijvoorbeeld heeft zijn registratierechten al verhoogd met 50%. Net op het moment dat veel mensen hun (tweede of derde) wagen nog maar moeilijk kunnen betalen, wordt het duurder om wagens te registreren, en met de hogere olieprijs ook om de wagen te gebruiken.

Dit brengt ons meteen bij de derde oorzaak voor de verkoopsdaling: de recessie. De meeste ontwikkelde landen gaan door hun zwaarste recessie sinds de tweede wereldoorlog. De werkloosheid stijgt ongezien snel en meer nog dan in andere recessies is het deze keer een globale cyclische terugval. Dit doet vermoeden dat het herstel wel eens langer op zich zou kunnen laten wachten dan normaal aangezien geen enkel land zich uit de recessie kan hijsen op basis van een solide export prestatie.

---

<sup>4</sup> Dit was onverwacht omdat het land in een lichte recessie was en de vijf vorige jaren waren er ook al 84 miljoen wagens verkocht, met een absoluut verkooprecord van 17.8 miljoen wagens in 2000.

Een andere reden waarom de verkoop van auto's nog sterker is teruggelopen dan de verkoop van andere duurzame consumptiegoederen is het belangrijk aandeel van bedrijven in de vraag naar auto's. Lagere bedrijfsinvesteringen waren één van de belangrijkste factoren in de ongeziene daling van het BNP in de meeste landen. Een populaire maatregel om kosten te drukken in de crisis is het verlengen van de duur van autoleasing contracten met een jaar.

Bovenop de onzekerheid van werknemers voor hun job en hun toekomstig loon, komt ook nog de onzekerheid over de mogelijke ontwikkelingen in verband met nieuwe technologieën om het brandstofverbruik te verminderen. Iedereen die tegenwoordig een auto koopt kan er niet omheen dat deze dure aankoop over een paar jaar wel eens achterhaald zou kunnen zijn. Hybride wagens zijn al wijd verspreid, ook al is hun lager verbruik voor de meeste gebruikers nog niet voldoende om de hogere verkoopprijs te rechtvaardigen. Als hybride of elektrische wagens in de toekomst nog beter worden, of als ze nog agressiever door de overheid gesubsidieerd worden, zal misschien niemand jouw oude auto nog willen overnemen als tweedehands. Een extra reden om een nieuwe aankoop wat uit te stellen.

Maar hoe belangrijk het cyclische effect in de daling van de verkoop ook is, toch is er meer aan het werk. In Tabel 1 staan alle landen die in 2007 meer dan één miljoen voertuigen geproduceerd hebben,<sup>5</sup> gerangschikt volgens productiegroei van 2002 tot 2007.

---

<sup>5</sup> Twee landen ontbreken, Frankrijk (3.01m voertuigen in 2007) en Iran (1.18m in 2007), want voor deze zijn nog geen productievolumes voor 2008 beschikbaar.

**Tabel 1: Productieniveau en groei van passagiersvoertuigen (in duizenden)**

	2002	2007	Jaarlijkse groei 2002-07	2008	Jaarlijkse groei 2007-08
Turkije	340	1,097	26.40%	1,147	4.57%
China	3,251	8,890	22.29%	9,340	5.06%
India	892	2,046	18.06%	2,022	-1.20%
Thailand	540	1,178	16.88%	1,400	18.85%
Brazilië	1,793	2,960	10.55%	3,210	8.45%
Rusland	1,220	1,654	6.28%	1,776	7.40%
Zuid Korea	3,148	4,085	5.35%	3,830	-6.24%
Mexico	1,805	2,254	4.54%	2,154	-4.44%
Duitsland	5,145	6,200	3.80%	5,500	-11.29%
Japan	10,258	11,596	2.48%	11,564	-0.28%
Spanje	2,855	2,891	0.25%	1,940	-32.90%
Verenigd Koninkrijk	1,821	1,770	-0.57%	1,450	-18.08%
Canada	2,629	2,602	-0.21%	2,068	-20.52%
Italië	1,427	1,284	-2.09%	1,085	-15.47%
Verenigde Staten	12,280	10,611	-2.88%	8,746	-17.58%

Bron: Gegevens voor 2002 en 2007 en voor 2008 voor Noord Amerikaanse landen en Japan komen van Automotive News. De rest komt van verscheidene internetbronnen, meestal van nationale associaties van constructeurs.

In de voorlaatste kolom staan vervolgens de productievolume's voor 2008 en tenslotte de groei, in de meeste gevallen negatief, over de laatste twee volledige jaren. Zoals duidelijk is uit deze tabel is er een erg grote overeenkomst tussen de rangorde in de tabel (groei tussen 2002 en 2007) en de meer recente productie-inkrimping in de crisis. Landen die het meest achteruitgegaan zijn in de vijf jaar voor de crisis hebben ook disproportioneel productie teruggeschroefd tijdens de crisis. Dit laat vermoeden dat een deel van de huidige productievermindering definitief zal zijn.

Een snelle blik op de landen bovenaan de tabel maakt meteen ook duidelijk dat de productie sterk aan het verschuiven is naar landen waar de verkoop ook het snelst groeit, vooral grote ontwikkelingslanden.

Zelfs de meer bedrijfseigene factoren die Chrysler en GM de das omgedaan hebben, overcapaciteit en zogenaamde "legacy costs", zijn gerelateerd aan lagere verkoop. Het marktaandeel van deze twee bedrijven is immers al jaren aan het teruglopen en hun vaste

kosten zijn structureel te hoog. De sterkte van de UAW and CAW, de vakbonden voor de auto-industrie in de V.S. en Canada, maakt het zeer moeilijk om vestigingen te sluiten. Tijdens de staking van 2001 kwam GM bijvoorbeeld al dicht bij het faillissement. Voor de UAW is het vrij eenvoudig om het grootste deel van de productie van GM stil te leggen met een gerichte actie in enkele cruciale toeleveringsfabrieken. In 2001 waren ongeveer 2000 UAW leden in staking gegaan en na een tweetal maanden moest GM het loon torsen van 100,000 technisch werkeloze arbeiders.

In Noord Amerika is het bovendien de gewoonte van werkgevers om in te staan voor de aanvullende gezondheidszorg voor gepensioneerde werknemers. Deze kost komt bovenop de pensioenverplichtingen en is de laatste tien jaar spectaculair gestegen. De constante inkrimping van het werknemersbestand leidt er bovendien toe dat een steeds kleinere groep werknemers moet instaan voor de gigantische kost van de beloften gedaan aan de veel grotere groep ex-werknemers. In het geval van GM in de V.S. telt het bedrijf momenteel 120,000 werknemers, maar staat het in voor het pensioen en gezondheidszorg van bijna 500,000 gepensioneerden én hun familie. Omdat de vakbonden zowel de vroegere als huidige werknemers vertegenwoordigen, verzetten deze zich sterk tegen maatregelen die de rendabiliteit verbeteren als dit gaat ten koste van gepensioneerde ex-werknemers.

Een gelijkaardige analyse geldt ook voor de Opel-arm van GM in Europa. Opel kampt al jaren met overcapaciteit. Maar het sociaal passief dat over de jaren geaccumuleerd werd, zorgt ervoor dat het nog altijd duurder is om een vestiging te sluiten dan te gokken op een miraculeuze ervaring van het marktaandeel. Loonbesparingen werden gespreid over meerdere vestigingen die allemaal openbleven en fel onder hun maximale capaciteit opereerden, zelfs voor de huidige terugval in de verkoop (FCAR 2009).

We vatten de problemen van de auto-industrie als volgt samen. Vooreerst beleeft de auto-industrie nu een uitzonderlijke episode en uitzonderlijke maatregelen moeten zeker niet uitgesloten worden. De vraagvermindering van het laatste jaar is ongezien in omvang, maar zal geleidelijk weer normaliseren. Het zal waarschijnlijk wel een hele tijd duren alvorens de verkoop in Noord Amerika en Europa weer op het oude peil komt—als dit ooit gebeurt—maar de groei in ontwikkelingslanden zal waarschijnlijk snel hernemen. Niemand twijfelt eraan dat de productie zich geleidelijk aan het verplaatsen is van de verzadigde Westerse markten naar de grotere ontwikkelingslanden.

Ten tweede verschilt de ervaring van verschillende producenten over de laatste jaren sterk. Met een globale productie zo'n 30% onder het peil van vorig jaar maakt elke fabrikant verlies. Maar ook in een meer genormaliseerde situatie is het overleven van een aantal zwakkere bedrijven niet gegarandeerd. Economen vinden het in het algemeen niet



verstandig de natuurlijke marktselectie te verstoren. Concurrentie zorgt er immers voor dat de zwakste bedrijven uit de markt verdrongen worden en dat de overblijvende bedrijven gedwongen worden om prijzen laag te houden en innovatief te zijn. Als overheidsingrepen die gemotiveerd zijn door een tijdelijke terugval in de vraag dit natuurlijke proces verstoren, wordt er op lange termijn enkel waarde vernietigd (Bartelsman en Dhrymes, 1996).

### 3. DE INTERVENTIES

Tot nog toe zijn de verschillende overheden de industrie op verscheidene manieren bijgesprongen. De eerste en minst controversiële ingreep was het verstrekken van krediet. De meeste landen en de Europese Investeringsbank hebben dat op een onopvallende en efficiënte manier georganiseerd. Enkel de Franse leningen van €3 miljard elk aan PSA en Renault leidden tot controverse omdat president Sarkozy die koppelde aan het behoud van productie in Frankrijk, ten nadele van een fabriek in Tsjechië bijvoorbeeld.

Krediet verstrekken aan constructeurs is vrij eenvoudig omdat deze voldoende onderliggende activa hebben om dergelijke leningen te garanderen. Voor de financieringsarm van GM en Chrysler in Noord Amerika, GMAC, was het veel moeilijker omdat deze geen fysieke activa heeft en een negatief eigen vermogen. Na een gesubsidieerde omvorming tot bankholding kon GMAC geld putten uit het TARP fonds. Bij de laatste stress-test van de banken bleek GMAC wel nog steeds de slechts gekapitaliseerde instelling en heeft de Amerikaanse overheid er weer geld moeten inpompen.

Een tweede maatregel die verschillende landen ingevoerd hebben is een schrootpremie, een subsidie voor kopers van nieuwe wagens die hun oude, meer vervuilende wagen wegdoen. In Duitsland is de subsidie het algemeenst en meest genereus. Iedereen die een wagen van minstens negen jaar oud van de hand doet, krijgt een €2,500 kortingsbon van de overheid voor een nieuwe wagen.<sup>6</sup>

Het economisch nut van de schrootpremie staat fel ter discussie. Doordat de subsidie een vast bedrag is stimuleert die vooral de verkoop van kleine wagens—goed voor het milieu

---

<sup>6</sup> De schema's verschillen van land tot land. In het V.K. bijvoorbeeld moeten fabrikanten de helft van de £2,000 premie financieren. In veel landen subsidieert de overheid de aankoop van alle nieuwe wagens met een voldoende laag verbruik, zelfs zonder een schrootverplichting voor de oude wagen. In België bijvoorbeeld is er een korting van 15% op de aankoop prijs inclusief BTW (met een maximum van €3,280) als een nieuwe wagen minder dan 105 g CO<sub>2</sub> per km uitstoot. Voor wagens met een uitstoot tussen 105 en 115 g CO<sub>2</sub> per km bedraagt de korting 3% van de aankoop prijs (maximum €615).

en de degressiviteit van de subsidie. De keerzijde van de medaille is dat ook vooral eigenaars van kleine wagens hun oude modellen naar het schroot brengen. Het effect op de lokale Duitse auto-industrie is dan ook erg beperkt gebleven. Kleinere wagens worden immers voornamelijk buiten Duitsland gemaakt. Bovendien kunnen kopers hun geplande aankoop gewoon wat vervroegen om van de subsidie te genieten. De ervaring met een gelijkaardige schrootpremie in Frankrijk in de jaren 1990 laat vermoeden dat een heel deel van de verkoopsterugval in Duitsland gewoon wat later zal komen.

De premies moeten natuurlijk ook gefinancierd worden. Een aantal klanten doen een mooi voordeel, maar alle belastingbetalers schieten er bij in. Het herverdelingseffect van zo'n groot programma mag dus niet onderschat worden. De eerste €1.5 miljard die de Duitse regering voor het programma op zij gezet had was al na een paar maand uitgedeeld. Daarna werd er nog eens €3.5 miljard extra voor vrij gemaakt en werd het programma verlengd tot na de verkiezingen.

De acute problemen bij Chrysler en GM hebben de Amerikaanse, Canadese, en Duitse overheid geleidelijk overgehaald om een veel actievere rol te spelen. De eerste stap was het verstrekken van een overheidsgarantie op de waarborg voor alle wagens. Rick Wagoner, de CEO van GM, had altijd de onmogelijkheid van een faillissement voorgehouden omdat geen enkele consument een duurzaam product zoals een wagen zou willen kopen van een bedrijf met een onzekere toekomst.

Pas later kwamen de expliciete reddingsoperaties. Eerst gewoon het verstrekken van noodleningen om de algemene operaties te financieren, dan politieke inmenging in de herstructureringen, o.a. de vakbonden verplichten van loontoegevingen te doen, obligatiehouders onder druk zetten om zware verliezen op hun portefeuilles te aanvaarden, en meebeslissen welke fabrieken en dealers open moesten blijven of sluiten. Tenslotte hebben de Amerikaanse en Canadese overheden actief het faillissement—een “Chapter 11” reorganisatie—van Chrysler en GM mee voorbereid en zijn ze van plan na verdere kapitaalbrengen (zie later) hoofdaandeelhouders te worden van beide bedrijven. De onderhandelingen tussen de verschillende schuldeisers en steekhouders werden geleid door de administratie van President Obama om de contouren van het herstellingsplan uit te tekenen alvorens het roer over te geven aan de faillissementsrechter.

Ondanks alle retoriek dat de overheid niet van plan was om privé firma's effectief te besturen, kan niet ontkend worden dat ze nu toch in die rol aanbeld is. De overheid heeft er bijvoorbeeld altijd op aangedrongen dat de herstelplannen belangrijke capaciteitsverminderingen bevatten, zowel in de productie als in de distributiekanaalen. President Obama heeft bovendien aangegeven dat hij ook het productengamma van de

genationaliseerde bedrijven wil beïnvloeden, meer bepaald wil hij ze verplichten om meer milieuvriendelijke wagens op de markt te brengen in Amerika. De recente verhoging van de CAFE normen, maximum verbruiknormen voor nieuwe wagens, passen in dit plan.

De Duitse regering heeft een iets afstandelijkere houding verkozen door een “Treuhand” op te richten. Op die manier werden de meeste activa van het Europese GM, het deel dat eigendom was van Opel en Vauxhall, ondergebracht in een beheersmaatschappij die het bestuur van het bedrijf overziet tot de onderhandelingen met de nieuwe eigenaars afgerond worden. Het eerste doel was om die activa uit de Amerikaanse faillissementsprocedure te houden, het tweede doel was om een herstelplan voor de toekomst uit te werken. De Duitse regering verleent voorlopig €1.5 miljard overbruggingskrediet, wat haar medezeggenschap geeft in de treuhand.

Op langere termijn, eens de nieuwe structuur gefinaliseerd is, waarschijnlijk na de verkiezingen, voorziet de Duitse regering een extra €3 miljard voor het bedrijf. Ze is echter niet van plan zelf mede-eigenaar te worden. Volgens het voorlopige plan zullen de aandelen in het nieuwe Opel verdeeld worden tussen het Amerikaanse moederbedrijf, het Canadese toeleveringsbedrijf Magna, de Russische staatsbank Sberbank, en de Europese GM werknemers. Deze treuhand-strategie is natuurlijk ook niet zonder risico. Als het nieuwe Opel niet van de grond raakt of als het nieuwe bedrijf er niet in slaagt succesvol te worden zal de Duitse belastingbetaler er ook heel wat bij inschieten.

#### **4. HET PROBLEEM MET DE INTERVENTIES**

Een belangrijk neveneffect van recessies is dat minder performante bedrijven verdwijnen en dat productiefactoren, arbeid en kapitaal, kunnen aangewend worden door meer productieve bedrijven (Caballero en Hammour 1994). Voor werknemers is het natuurlijk net in een recessie moeilijk om ander werk te vinden, maar vestigingen worden nu eenmaal niet gesloten als het goed gaat. Slechte prestaties zijn gemakkelijker te verbergen als het economisch voor de wind gaat: “High tide lifts all boats.” Als politiek gemotiveerde interventies deze economische functie van recessies ondergraven, wordt het lange termijn groeipotentieel van de economie gehypoticeerd. Productiefactoren blijven dan vastzitten in minder rendabele activiteiten.

Een tweede economisch fenomeen dat niet uit het oog mag verloren worden is dat industrieën gekenmerkt worden door een natuurlijke levenscyclus (Klepper 2002a, 2002b). De initiële groei van een nieuwe industrie trekt bedrijven aan en er wordt veel

geëxperimenteerd met nieuwe producten. Als de markt geleidelijk aan verzadigd raakt, concurreren bedrijven meer en meer door kosten te verlagen en de schaal te verhogen en alleen de meest efficiënte producenten overleven. De jaren 1930 in de V.S. was zo een periode voor de auto-industrie. De verzadiging van de markt viel samen met een enorme recessie en in zes jaar tijd zijn toen 90 van de 211 autoassemblage fabrieken, 43% van het totaal, voorgoed verdwenen (Bresnahan en Raff 1991). Op die manier verdween overtollige capaciteit en stabiliseerden prijzen zich zodat overlevende bedrijven tenminste hun totale kosten, variabele én vaste, konden dekken. Door de internationalisering van de auto-industrie is het niet onverwacht dat een aantal bedrijven verdwijnen (Sturgeon, Van Biesebroeck, en Gereffi 2008). Vooral regionaal actieve bedrijven zoals Chrysler of Saab, maar ook Mitsubishi of Renault, zijn kwetsbaar.

Meer specifiek voor de huidige interventies in de auto-industrie bespreek ik de volgende drie vragen:

- (i) Is de overheid beter in staat een succesvolle modellenpolitiek uit te stippelen dan het oude GM management?
- (ii) Welke schade wordt toegebracht aan de wettelijke faillissementsprocedure door politieke inmenging?
- (iii) Is er een democratisch draagvlak voor het investeren van belastingsgeld in één bepaalde industrie?

Er blijkt een consensus te zijn dat het bouwen van modellen die niemand wil kopen één van de voornaamste redenen is voor de problemen bij GM. Het is dan ook ironisch dat president Obama, als nieuwe eigenaar van het bedrijf, er voor kiest om agressief “groene” milieuvriendelijke wagens te produceren. Enige studie of de markt hiervoor wel groot genoeg is, is blijkbaar overbodig. Het management van de failliete bedrijven wordt verweten om enkel aan korte termijn winst gedacht te hebben, maar overheden en vakbonden zijn in veel gevallen ook niet de meest visionaire lange termijn denkers. Ik heb elders al geargumenteed dat de manier waarop de CAFE normen geïmplementeerd worden—min of meer dezelfde manier waarop de EU CO2 uitstoot bestraft—perverse inventieve creëert voor bedrijven om minder te besteden aan de ontwikkeling van kleine, zuinigere wagens (Van Biesebroeck 2009).

Ondanks de verplichting voor het genationaliseerde Chrysler en GM om meer milieuvriendelijke wagens te ontwikkelen, vindt president Obama het politiek niet opportuun om de belasting op brandstof te verhogen. Het is zeer de vraag in welke mate consumenten bereid zijn om extra te betalen voor zuinigere wagens als de benzineprijs laag blijft. De president lijkt te denken dat het hoge verbruik van de gemiddelde nieuwe wagen

in de V.S. het gevolg is van een ontoereikend aanbod van zuinige wagens. Aangezien voor de meeste autogebruikers de kost van brandstof slechts ongeveer 20% van de totale jaarlijkse kostprijs van een wagen uitmaakt, inclusief vaste kosten zoals de depreciatie en verzekering, is een lage vraag waarschijnlijk zeker even belangrijk. Statistische analyses van de vraag naar wagens voor de V.S. heeft aangetoond dat buiten het segment van de kleine wagens (compact cars), de bereidheid om te betalen voor een lager verbruik gemiddeld nihil is (Goldberg 1995; Berry, Levinsohn, en Pakes 1995).

Economisten hebben altijd al geargumenteed dat een hogere belasting op brandstof of een algemene CO<sub>2</sub>-tax de meest efficiënte manier is om meer zuinige wagens op de weg te krijgen. Niettemin kiest vrijwel elk land er ook voor om overheidssubsidies te geven voor wagens met een brandstof verbruik onder een arbitraire grens. Zulke initiatieven kunnen met veel poeha gelanceerd worden, maar het bijna volledige wegnemen van de overheidssubsidie als de CO<sub>2</sub> uitstoot van een wagen van 105 g/km naar 106 g/km gaat, zoals in België, is zeker inefficiënt. Rechtstreekse overheidsinmenging in de technologie en productontwikkeling van autoproducenten, de benadering van president Obama, gaat nog een stap verder. Het is onzeker of dit betere resultaten zal opleveren dan onder het GM management, en de politieke en economische belangenvermenging is bovendien zorgwekkend.

Een tweede probleem, dat vooral in de V.S. veel aandacht gekregen heeft, is de mogelijke schade die de politieke inmenging toebrengt aan het wettelijk kader voor de Chapter 11 faillissementsprocedure. Men vreest vooral dat er een gevaarlijk precedent geschapen worden dat in de toekomst tot grotere onzekerheid kan leiden en tot mindere bereidheid voor investeerders om noodlijdende bedrijven ter hulp te komen.

Het probleem is als volgt. Zowel GM als Chrysler hadden grote uitstaande leningen alvorens ze failliet gingen. Bij een Chapter 11 faillissementsprocedure wordt een bedrijf beschermd tegen zijn schuldeisers, die niet kunnen overgaan tot de verkoop van activa als er wanbetaling is van interesten omdat dit het voortbestaan van het bedrijf zou schaden. Er wordt dan een rechter aangesteld die moet uitmaken of het bedrijf al dan niet nog een toekomst heeft als het van het merendeel van zijn schulden verlost zou worden.

Indien de rechter inderdaad meent dat er een toekomst is, volgen er onderhandelingen tussen alle partijen die geld vorderen van het failliete bedrijf. Elke partij moet afstand doen van een deel van zijn vorderingen en de rest wordt meestal omgezet in aandelen in het nieuwe bedrijf dat opnieuw kan starten zonder schulden. Als er echter geen toekomst is, gaat de rechter over tot liquidatie, de verkoop van alle activa, en worden de schuldeisers vergoed in een wettelijk geregelde volgorde tot het geld op is.

In het geval van Chrysler en GM is vooral door de belofte van een grote inbreng van overheidsgeld beslist om de bedrijven opnieuw te lanceren. De onderhandelingen over het verlies dat elke schuldeiser moest lijden hebben wel tot controverse gezorgd omdat onder druk van de overheid sterk afgeweken wordt van de volgorde die wettelijke zou gevolgd worden in het liquidatiescenario. Zelfs voor de officiële faillissementsprocedure opgestart is, heeft de administratie al druk uitgeoefend op banken, die een paar maanden voordien zelf gered waren met belastinggeld, om een vrijwillige schuldherschikking tegen uiterst slechte voorwaarden te aanvaarden.

De grootste bron van controverse is dat de vakbonden uiteindelijk 60% krijgen van het bedrag dat hun verschuldigd was in een fonds voor supplementaire pensioen en gezondheidszorg verplichtingen. Niet-gewaarborgde obligatiehouders daarentegen kregen slechts 10 cent voor elke dollar schuld en gewaarborgde obligatiehouders 29 cent.<sup>7</sup> Zeker deze laatste groep voelt zich tekort gedaan omdat zij bij liquidatie volledig vergoed zouden worden, dollar voor dollar, uit de opbrengst van de activa alvorens de vakbonden ook maar één cent zouden krijgen.

De ironie wil natuurlijk dat een deel van die gewaarborgde schuldeisers ook pensioenfondsen zijn, wiens rechten met de voeten getreden worden om het UAW pensioenfonds te helpen. Ze hebben dan ook wettelijk protest aangetekend tegen de gang van zaken, maar dit is twee keer verworpen geweest en het Amerikaanse Hooggerechtshof heeft tenslotte op procedurele grond besloten om de zaak niet ten gronde te bekijken.

De overheidsinterventie roept vragen op over de rechtvaardigheid om sommige gepensioneerden te benadelen tegenover een andere groep gepensioneerden, die zelfs met minder wettelijke rechten had. Daar komt nog bij dat die laatste groep al vele decennia genoten heeft van hoge lonen en andere voordelen, die bijgedragen hebben tot het faillissement van hun werkgever.

Nog belangrijker is het toekomstige effect van de slechte afloop voor de gewaarborgde schuldeisers. Deze investeerders hebben immers een noodleidend bedrijf geld toegestoken, goed wetend dat er een risico op faillissement bestond door de reeds grote bestaande schulden. Ze hebben dit echter gedaan in de veronderstelling dat als er iets fout zou gaan zij op de eerste rij stonden om hun geld terug te krijgen. Daarom hebben ze ook enkel willen lenen als hun inbreng gewaarborgd werd door specifieke activa.

---

<sup>7</sup> Dit is de verdeling die gevolgd werd in de reorganisatie van Chrysler. In het GM faillissement zullen gewaarborgde schuldeisers waarschijnlijk veel beter gecompenseerd worden, voornamelijk door het grote protest.

Ik wil wel benadrukken dat alle beslissingen volledig wettelijk genomen zijn. De afwegingen in een Chapter 11 procedure moeten zeer snel genomen worden en onder grote onzekerheid. In elk faillissement moet er beslist worden hoeveel elke schuldeiser moet inleveren. Er wordt natuurlijk rekening gehouden met de wettelijk geregelde hiërarchie van de schuldeisers die absoluut is eens er wordt overgegaan tot een liquidatie, maar andere factoren spelen ook een rol. In dit geval was het oordeel van de rechter dat de gewone obligatiehouders, van wie de schulden gelijkgesteld zijn aan die van de vakbonden, bij een liquidatie minder dan 10 cent per dollar zouden recupereren en dat ze dus beter af zijn onder het voorgestelde relance plan. Het feit dat de vakbonden nog een heel pak beter af zijn, is bijzaak.

De gevolgde afweging is echter ongewoon. Het politiek gewicht dat de vakbonden vertegenwoordigen speelde zeker mee in het beleid van de recent verkozen democratische president. De politieke inmenging in de schuldherschikking zou wel eens verdragend kunnen zijn. Er wordt gevreesd dat investeerders in de toekomst twee keer zullen nadenken alvorens geld te steken in een noodleidend bedrijf met pensioen of gezondheidszorg verplichtingen aan zijn werknemers. De kans bestaat nu immers dat zelfs gewaarborgde leningen in een faillissementsprocedure ondergeschikt zullen raken. Het is best mogelijk dat dit precedent tot meer faillissementen leidt.

Tenslotte moet de belastingbetaler zich ook zorgen maken over de politieke druk die uitgeoefend is op banken die staatsgeld gekregen hebben om de kredietcrisis te overleven. In dit geval heeft de overheid als medeaandeelhouder en als belangrijke steekhouder er op aangedrongen dat banken nadelige financiële beslissingen zouden nemen om politieke doeleinden na te streven. De rol van de overheid als een actieve aandeelhouder ziet er meteen bedenkelijk uit.

De derde vraag betreft de democratische legitimiteit van de overheidsinterventies. Enorme bedragen overheidsgeld worden gespendeerd om één industrie, zelfs maar een paar bedrijven in die industrie, te ondersteunen. Het lijkt niet de meest efficiënte vorm van macro-economische stimulering.

De hoeveelheid belastinggeld die in de sector gestoken wordt tart dan ook alle verbeelding. De V.S. spant de kroon met 50 miljard dollar alleen al voor General Motors en naar schatting 12.5 miljard dollar voor Chrysler. Het is moeilijk om de totale kost te becijferen omdat de regering van president Bush een eerste schijf betaald heeft via de TARP, vervolgens heeft Amerikaanse regering “debtor in possession” financiering voorzien zodat de bedrijven kunnen verder werken onder Chapter 11 herstructurering, en tenslotte zijn er nog bijkomende kapitaalbrengen voorzien in de geherstructureerde vennootschappen.

Daarbovenop komen nog de verschillende bedragen die toegestoken zijn aan GMAC, de financieringsarm van GM en Chrysler. Om GMAC om te vormen tot een bankholding, eind 2008, heeft de overheid er 5 miljard dollar ingestoken met een extra miljard dollar voor GM om ook aandelen in de nieuwe holding te verwerven. Op die manier kon GMAC dan verder krediet verkrijgen via het financieel reddingsfonds. GMAC zal wel 8% jaarlijkse dividenden betalen op de kapitaalsinjectie, maar bij een faillissement is het geld dat ingebracht is onder de vorm van voorkeursaandelen (preferred equity) verloren. Bij de recente stress-test voor banken kwam GMAC als grote verliezer uit de bus. Er moest opnieuw voor \$11.5 miljard nieuw kapitaal gezocht worden en op basis van de analyse was de waarde van het bedrijf nu negatief. In mei investeerde de Amerikaanse overheid nog eens \$7.5 miljard in het bedrijf.

De Canadese overheid heeft ook \$3.2 (US) miljard aan Chrysler en \$9.5 miljard aan GM gegeven. Net als de Amerikaanse overheid garandeert ze sinds het einde van maart ook de waarborg op alle verkochte wagens van de twee failliete bedrijven.

Om deze bedragen in perspectief te plaatsen is het goed om in gedachten te houden dat de tewerkstelling bij Chrysler in Canada in juli 2009 zal teruglopen tot 8,200 werknemers en tegen begin 2010 tot 7000 bij GM Canada. Dit komt dus neer op 1.17 miljoen dollar per GM werknemer die overblijft, al kunnen de 25,000 gepensioneerde GM werknemers natuurlijk niet uit de politieke berekeningen weggecijferd worden.

Het is ook merkwaardig dat er in geen enkel land een parlementair debat gevoerd wordt hoeveel men er eigenlijk voor over heeft. Tijdens de bankcrisis viel de uitspraak “ten allen prijze” wel eens. De acties van verschillende overheden tegenover de auto-industrie laten eenzelfde sentiment vermoeden, alleen wordt het nooit hardop gezegd.

Wat het extra moeilijk maakt voor de belastingbetalers om deze bedragen te verteren is dat een heel deel ervan gebruikt wordt om vroegere beloftes die de bedrijven aan hun werknemers gemaakt hebben te vervullen.<sup>8</sup> Bijna 40% van het geld dat Canada voorziet voor GM is meteen doorgestort in het pensioenfonds. Werknemers in deze sector verdienen ook heel wat meer dan de gemiddelde arbeider. De Amerikaanse en Canadese regering hebben de vakbonden dan ook verplicht om loontoegevingen te doen.

---

<sup>8</sup> Een gelijkaardige situatie bestaat met de dealerships, die in de V.S. niet eenzijdig kunnen opgezegd worden. Door het sterk gedaalde marktaandeel verkoopt een gemiddelde GM dealer maar half zoveel wagens als een gemiddelde Toyota dealer. Dit zorgt voor bijkomende kosten voor het moederbedrijf, bijvoorbeeld veel grotere voorraden, en bovendien concurreren de verschillende GM verkopers sterk onderling wat de winstmarges aantast. Een deel van het overheidsgeld dat verleend werd aan Chrysler of GM is meteen doorgestort aan dealers waarvan het contract verbroken wordt. Voor de faillissementen waren de dealers wettelijk zelfs zo sterk beschermd dat het duurder was om verlieslatende vestigingen te sluiten dan om de verliezen te blijven dragen.



Krantenkoppen die—niet helemaal correct—verkondigen dat arbeiders in deze industrie \$72/uur verdienen en \$19/uur meer dan in Amerikaanse fabrieken van Japanse concurrenten, maken het moeilijker om de steun te verkopen bij de bevolking.

In het verleden hebben deze bedrijven zich zeer bedreven getoond in het verkrijgen van overheidssubsidies voor hun investeringen. Door verschillende landen (in Europa) of verschillende staten en provincies (in Noord Amerika) tegen elkaar uit te spelen in een subsidie-competitie om nieuwe investeringen aan te trekken, slaan de bedrijven er in om de hand te leggen op de meeste maatschappelijke voordelen van zulke investeringen (Van Biesebroeck 2009).

## **5. WAAROM AL DIE INMENGING?**

Het is verbazend hoe weinig expliciet de verschillende overheden zijn over de motivatie voor hun interventies. Er gaan immers voortdurend bedrijven over kop. Mei 2009 was de zevende maand op rij dat er een record aantal faillissementen werd opgetekend in België, 741 in een maand en al 4,118 in de eerste vijf maanden van het jaar. Waarom bijvoorbeeld Opel Antwerpen wel redden en al die andere bedrijven niet? Drie argumenten worden regelmatig vermeld: het systemisch risico, “too big to fail”, en politieke overwegingen.

Het belangrijkste argument is ongetwijfeld het systemisch risico; het idee dat de operaties van verschillende bedrijven zo nauw verbonden zijn dat bij het faillissement van een ongezond bedrijf, gezonde meegezogen worden. Dit was ook de belangrijkste reden dat de overheid tussengekomen is in de banksector.

In de auto-industrie kunnen toeleveringsbedrijven meegesleurd worden in de ondergang van een belangrijke klant en vice versa. Handelskrediet is altijd zeer belangrijk geweest in de sector. Een van de grote verwezenlijkingen van Henry Ford was dat hij de productie en verkoopproces van de Ford T zodanig versneld had dat hij een wagen kon verkopen nog voor hij de leveranciers moest betalen voor de componenten. Zo kon hij enorm snel groeien zonder werkkapitaal voor voorraden te moeten financieren.

Toeleveringsbedrijven in de auto-industrie verkopen hun eindproduct aan Chrysler of GM, die het na assemblage, waarbij ongeveer 15% van de waarde toegevoegd wordt, doorverkopen aan de klant. Problemen bij één belangrijke klant kunnen in een industrie waar winstmarges in elk geval krap zijn gemakkelijk tot problemen leiden voor leveranciers. Het probleem voor financieel gezonde producenten is dat geen wagens kunnen geproduceerd worden als er ook maar één onderdeel ontbreekt. Aangezien

verschillende fabrikanten beroep doen op dezelfde leveranciers kan er gemakkelijk een kettingreactie van faillissementen ontstaan.

Toen de problemen bij GM en Chrysler groter werden, hebben meerdere leveranciers gevraagd om meteen in cash betaald te worden. Als ze handelskrediet zouden verlenen, zoals gebruikelijk, belanden bij een faillissement hun vorderingen bij de rest van de uitstaande schulden. In de praktijk heeft de overheid er mee ingestemd dat het merendeel van de debtor-in-possession financiering van Chrysler die van de overheid kwam, gebruikt is om uitstaande schulden aan leveranciers meteen af te betalen. Alle leveringen die gebeuren na het begin van de Chapter 11 procedure hebben voorrang op bestaande schulden.

Vanuit economisch opzicht is het systemisch risico één van de beste argumenten om de overheidsinmenging te verdedigen, maar het is een raadsel waarom er dan zo weinig geld is vrijgemaakt voor rechtstreekse steun. In de V.S. is slechts 5 miljard dollar vrijgemaakt voor gegarandeerd overheidskrediet voor toeleveringsbedrijven en zelfs dat bedrag loopt via de autoproducenten. De omslagrijke administratie die ermee gepaard gaat, heeft er voor gezorgd dat nog maar erg weinig van die fondsen effectief aangesproken zijn. Nu de productie bij Chrysler volledig stopgezet is en bij GM op een miniem peil doorgaat, is het onmogelijk te weten hoeveel leveranciers het niet zullen halen. De verwachting is dat eens de vraag naar componenten herneemt, heel wat leveranciers hun productie niet meer zullen kunnen opstarten door een tekort aan werkkapitaal.

Een tweede argument voor overheidsinterventie is dat sommige bedrijven te groot zijn om ze failliet te laten gaan. Dit criterium lijkt wel erg selectief te werken. De totale activa bij faillissement van respectievelijk Enron, Worldcom, en Lehman Brothers waren \$63.4, \$107, en zelfs meer dan \$600 miljard, vergelijkbaar met de activa van Chrysler (\$39) en GM (\$110 miljard). Zelfs qua tewerkstelling waren die eerste bedrijven met 21,000, 85,000 en 30,000 werknemers niet zoveel kleiner dan de twee autobedrijven, zeker niet in de V.S. De totale tewerkstelling bij Chrysler en GM is moeilijk te bepalen door de continue herstructureringen van de laatste vijf jaar. Op het moment van faillissement werkten nog 80,000 mensen voor Chrysler en rond de 250,000 voor GM, maar zelfs zonder faillissement zou dit nog verder verminderen in de volgende jaren.

Zelfs in dezelfde industrie zijn Delphi en Visteon failliet gegaan zonder dat er veel aandacht aan besteed is. Een aantal jaar geleden stelden deze twee toeleveringsbedrijven samen meer dan 300,000 werknemers te werk, vergelijkbaar met Chrysler en GM. Welk bedrijf gered moet worden en welk niet lijkt bijgevolg vooral een politieke afweging.

Politieke overwegingen hebben altijd een grote rol gespeeld in het overheidsbeleid voor deze industrie (Sturgeon, Van Biesebroeck, en Gereffi 2008). Het belang van de vakbonden, de grote en wijdverspreide tewerkstelling in de dealerships, en de voorkeur voor lokale producten van veel consumenten (Goldberg en Verboven 2001) zorgen voor veel politieke interesse in het reilen en zeilen van de industrie. Het succes van Japanse bedrijven ten nadele van Amerikaanse en Europese producenten maakt protectionistisch ingestelde politici voorstanders van rechtstreekse staatssteun, nu meer directe handelsbelemmeringen moeilijker zijn.

Zeker rond de verkiezingstijd, november 2008 in de V.S., juni 2009 in België, en september 2009 in Duitsland, voelen veel politici de noodzaak om te doen wat ze kunnen om op korte termijn arbeidsplaatsen te beschermen.

## **6. WELKE ALTERNATIEF?**

Voor Vlaanderen, met nog vier assemblage fabrieken waarover om beurten wel eens sluitingsgeruchten opduiken, blijft dan de vraag wat een gepast overheidsbeleid is voor de sector. De autosector is zeker belangrijk in de Vlaamse economie, maar “too big to fail” is ze niet. De moedige houding van de Zweedse regering kan als voorbeeld dienen.

In schril contrast met de V.S., Canada, en Duitsland heeft de Zweedse regering zich meer afzijdig gehouden, ondanks het belang van de auto-industrie. Naar schatting stelt de auto-industrie, inclusief gerelateerde diensten, 190,000 mensen tewerk in Zweden. Ze is verantwoordelijk voor 10% van de arbeidsplaatsen in de nijverheid en 15% van de export. Saab en Volvo zijn als onderdelen van GM en Ford erg in de problemen geraakt in de crisis en beide moederbedrijven willen hun Zweedse afdelingen van de hand doen om zich op grotere problemen in de V.S. en de rest van Europa te concentreren.

Op 19 februari 2009, slechts enkele dagen nadat de Zweedse regering officieel aangekondigd had geen interesse te hebben om als nieuwe aandeelhouder vers kapitaal in Saab te steken, heeft Saab het faillissement aangevraagd. De regering is bij het standpunt gebleven dat geld steken in een bedrijf dat jarenlang verlieslatend is niet de beste aanwending is van belastingsgeld. Ze wil ook een €500 miljoen lening van de Europese Investeringsbank alleen maar garanderen als het bedrijf een koper gevonden heeft met een realistisch bedrijfsplan die wel wil investeren in het bedrijf.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Op 16 juni 2009 is er een voorakkoord getekend met Koenigsegg, een klein Zweeds bedrijf dat exclusieve wagens bouwt.

De Zweedse Eerste Minister Frederik Reinfeldt formuleerde het onlangs als volgt:

"The problem with the car industry lies in the overproduction of cars that nobody wants to buy. Well, I must tell you: when a ship is sinking my main aim is to save the sailors - not the ship."

De Zweedse regering staat klaar om een nieuwe eigenaar met een realistisch overlevingsplan bij te staan met kredietgaranties indien nodig, maar ze wil onder geen beding participeren in het kapitaal. Voor Volvo, dat Ford al een paar jaar geleden te koop gesteld heeft, neemt het een gelijkaardige houding aan. Als deze bedrijven niet zelfbedruipend kunnen zijn onder normale omstandigheden verdwijnen ze beter, is de redenering. Met de huidige verkoopsterugval en kredietcrisis zijn tijdelijke maatregelen misschien nodig, maar men mag niet blind zijn voor de jarenlange verliezen die deze kleine bedrijven opgestapeld hebben.

In Vlaanderen hangen de vier assemblagefabrieken en indirect ook de vele toeleveringsbedrijven volledig af van beslissingen die genomen worden in buitenlandse hoofdkwartieren. Op korte termijn is een onafhankelijk Opel waarschijnlijk wel rendabel, en fusies of samenwerkingsverbanden kunnen de lange termijn veilig stellen, maar enkel als de productie capaciteit in lijn gebracht wordt met de verkoop. Zelfs voor de crisis in 2007 werkten de drie Opel fabrieken in Duitsland aan een capaciteitsgraad van 70% en in 2008 is dit teruggevallen tot 60%. Op lange termijn is dit niet houdbaar (FCAR 2009).

Voor Vlaanderen is het de vraag wat een moederbedrijf kan overtuigen om een Vlaamse fabriek open te houden en, indien nodig, een andere te sluiten in de plaats. Elke keer een model het einde van zijn cyclus nadert moet een assemblagefabriek een nieuw product toegewezen krijgen. Dergelijke beslissingen worden dus courant genomen, door alle vier de autobedrijven actief in Vlaanderen.

In een recente telling door Ernst & Young van buitenlandse investeringen is België in het voorbije jaar 3 plaatsen gezakt op de Europese ranglijst, met 19% minder projecten. Bovendien is het aantal arbeidsplaatsen die gecreëerd worden erg laag, gemiddeld 24 banen, neemt het aandeel van Vlaanderen in het Belgische totaal af, en zijn de meeste projecten ook niet echt nieuw maar uitbereidingen van bestaande projecten.

Belangrijke oorzaken die aangehaald worden zijn de hoge fiscale druk, maar ook een gebrek aan stabiliteit en transparantie van het politiek en wettelijk kader. Bij de factoren die de autoproducenten zelf aanhalen als belangrijk om de lokale tewerkstelling te verzekeren staan te hoge bedrijfsbelastingen en loonkosten ook op de eerste plaats. Die problemen zijn natuurlijk niet nieuw, maar het suggereert wel dat de huidige maatregelen

voor de administratieve vereenvoudiging en verlaging van de fiscale druk te minimaal zijn, te versnipperd, en te onzeker.

Het selectief stimuleren van bepaalde sectoren, zoals de €43 miljoen euro voor Flanders Drive, het kenniscentrum voor de Vlaamse auto-industrie, of 6% BTW op een selecte lijst van arbeidsintensieve diensten, wordt natuurlijk aangemoedigd door de bevoordeelde sector, maar is niet zonder kost. Afwegingen tussen de sectoren, qua investeringen en tewerkstelling, worden verstoord en ze houden de gemiddelde belastingdruk hoog.

Het leidt ook de aandacht af van welbekende structurele problemen waar veel industrieën onder lijden. De auto-industrie onderstreept bijvoorbeeld geregeld de hoge kost van elektriciteit, waar ook andere sectoren onder lijden. Het probleem is welbekend. Zeker in de sectoren van telecommunicatie en elektriciteit lijdt de Belgische markt onder een te laks concurrentiebeleid. Een systeem van economische werkloosheid voor bedienden, waar het bedrijfsleven sterk voorstander van is, bleek onlangs te duur, maar zelfs in zijn duurste vorm valt de kost in het niets vergeleken met het bestaande systeem van brugpensioneringen en onbeperkte duur van werkloosheidsuitkeringen.

Specifiek voor de auto-industrie heb ik nog twee bemerkingen. Cijfers van het Nationaal Instituut voor de Statistiek (NIS) tonen aan dat in 2006 en 2007 40% van de geregistreerde stakingsdagen in België in de autoassemblage vielen; een sector verantwoordelijk voor minder dan 2% van de totale tewerkstelling. Er moet natuurlijk niet getornd worden aan het recht op staking, een private aangelegenheid tussen de werknemers en de betreffende bedrijven, maar zo'n geschiedenis is wel relevant als er nadien overheidssteun gevraagd wordt om tewerkstelling te verzekeren. Als alle belastingbetalers gevraagd wordt om bij te dragen om de industrie in Vlaanderen rendabeler te maken, komt dit natuurlijk met verplichtingen. Een verantwoordelijk gedrag van de industrie is het minste dat gevraagd mag worden. Toen de inflatie omhoog ging in 2007-2008 waren verscheidene vestigingen in de auto-industrie als eerste getroffen door stakingsacties om opslag te krijgen, bovenop de automatische loonindexatie.

Zulk gedrag is niet enkel de werknemers aan te wrijven. In Canada heeft GM in 2006 de sluiting van een assemblagefabriek aangekondigd twee maanden nadat het overheidssteun gekregen had voor zijn Canadese operaties. Een dag na het voorakkoord tussen Duitsland en GM waren er al geruchten dat GM van plan was om 334 miljoen van de €1.5 miljard toegezegde overheidssteun door te sluizen naar het Amerikaanse moederhuis. De verschillende schandalen met financiële reddingsoperaties hebben duidelijk aangetoond dat het moeilijk is een bedrijf te vertrouwen dat voor zijn eigen overleven afhankelijk is van overheidssteun.

Een tweede bemerking betreft de indirecte tewerkstelling die gegenereerd wordt in toeleveringsbedrijven. Niemand heeft er blijkbaar zicht op hoeveel van de bedrijven die Opel Antwerpen bevoorraden levensvatbaar blijven als de Astra productie verhuist naar Bochum (218km), Gliwice (1184km) en Ellesmere Port (720km). Wanneer een (toeleverings)bedrijf niet concurrentieel is als zijn product een rit van een paar uur in een vrachtwagen moet maken, moeten we ons toch zorgen maken hoeveel toegevoegde waarde er gecreëerd wordt. Des te meer omdat de vakbonden altijd argumenteren dat de loonkost in Vlaamse vestigingen irrelevant is voor onze concurrentiepositie omdat ingevoerde Duitse componenten een veel belangrijkere kostencomponent zijn.

Overheidssteun voor de autoproducenten wordt steevast verdedigd met een multiplicator argument. Indirect worden er zo nog heel wat meer banen gered. Zonder enig inzicht in de grootte van dit effect lijkt het me onverstandig veel geld in de sector te steken. Het kan toch niet moeilijk zijn voor het Vlaams ministerie van economische zaken om hier een onderzoek over te organiseren.

## **7. CONCLUSIE**

In de huidige situatie is het soms moeilijk om het onderscheid te maken tussen korte termijn problemen en een lange termijn trend. De kredietcrisis is zeker een reden om tijdelijke en uitzonderlijke maatregelen te nemen en dit voor alle bedrijven die intrinsiek sterk staan. Het is echter zeer belangrijk om geen bedrijven die op hun weg terug zijn koste wat kost in leven te houden. Zelfs cyclische steun om specifieke bedrijven te helpen in een recessie doet waarschijnlijk meer kwaad dan goed. Tijdelijke kredietverlening is onder de huidige verkoopsterugval te verdedigen waar nodig, maar wordt best toegespitst op toeleveranciers of gewaarborgd door activa.

Voor de lange termijn zou er in België en Vlaanderen dringend werk moeten gemaakt worden van het vereenvoudigen van de regelgeving en het drukken van de loonkost in plaats van eenmalige steun uit te delen aan individuele bedrijven. Iedereen weet dit al jarenlang, maar toch verandert er niets. De drang van de overheid om in te grijpen in allerlei sectoren lijkt te groot. Het politiek management van de Amerikaanse overheid in de autobedrijven waar het nu hoofdaandeelhouder geworden is, is alvast niet bemoedigend. De wildgroei aan overheidsinterventies vermindert de aandacht voor de echte overheidsfuncties, zoals het reguleren van de elektriciteitsmarkt. Te dure energievoorziening staat bijvoorbeeld nummer twee op het problemenlijstje van de Vlaamse autobedrijven.

## **8. BIBLIOGRAFIE**

Bartelsman, Eric J. en Phoebus J. Dhrymes. "Productivity Dynamics: U.S. Manufacturing Plants, 1972-1986," *Journal of Productivity Analysis*, 9(1), January 1998, pp. 5-34.

Berry, Steve, James Levinsohn, en Ariel Pakes, "Automobile Prices in Market Equilibrium, *Econometrica*, 63(4), 1995, pp. 841-890.

Bresnahan, Timothy en Daniel Raff. "Intra-Industry Heterogeneity and the Great Depression: The American Motor Vehicle Industry, 1929-1935," *Journal of Economic History*, 51(2), June 1991, pp. 317-331.

Busse, Meghan, Christopher Knittel, en Florian Zettelmeyer. "Pain at the Pump: How Gas Prices Affect Automobile Purchasing," Working Paper, U.C. Davis, February 2009.

Busse, Meghan, Duncan Simester, en Florian Zettelmeyer. "The Best Price You'll Ever Get the 2005 Employee Discount Pricing Promotions in the U.S. Automobile Industry ," NBER Working Paper No. 13140, May 2007.

Caballero, Ricardo J. en Mohamad L. Hammour. "The Cleansing Effect of Recessions," *American Economic Review*, 84(5), December 1994, pp. 1350-1368.

FCAR (Flanders' Centre for Automotive Research). "General Motors Europe and Adam Opel GmbH. Don't Catch a Falling Knife," Research report, March 9, 2009.

Goldberg, Pinelopi K. "Product Differentiation and Oligopoly in International Markets: The Case of the U.S. Automobile Industry," *Econometrica*, 63(4), 1995, pp. 891-951.

Goldberg, Pinelopi K. en Frank Verboven. "The Evolution of Price Dispersion in the European Car Market," *Review of Economic Studies*, 68(4), 2001, pp. 811-848.

Klepper, Steven. "The Capabilities of New Firms and the Evolution of the U.S. Automobile Industry," *Industrial and Corporate Change*, 11(4), 2002a, pp. 645-666.

Klepper, Steven. "Firm Survival and the Evolution of Oligopoly," *RAND Journal of Economics*, 33(1), 2002b, pp. 37-61.

Sturgeon, Timothy, Johannes Van Biesebroeck, en Gary Gereffi. "Value Chains, Networks, and Clusters: Reframing the Global Automotive Industry," *Journal of Economic Geography*, 8(3), May 2008, pp. 297-321.

Van Biesebroeck, Johannes. "Bidding for Investment Projects: Smart Public Policy or Corporate Welfare?" Canadian Public Policy, forthcoming, 2009. (Working paper version <http://www.economics.utoronto.ca/index.php/index/research/workingPaperDetails/344> )

Van Biesebroeck, Johannes. "After the Auto Bailout," February 4, 2009. <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/2992>



## LEUVENSE ECONOMISCHE STANDPUNTEN

- 1976
1. Louis BAECK, De inflatoire groeimachine. (uitgeput)
  2. Paul DE GRAUWE, Theo PEETERS, De recente inflatie: een structureel of een monetair probleem? (uitgeput)
- 1977
3. K. TAVERNIER, Krachtlijnen voor een Belgisch stabilisatiebeleid. (uitgeput)
  4. Paul DE GRAUWE, Korporatisme en werkloosheid. (uitgeput)
  5. Paul VAN ROMPUY, Enkele structurele aspecten van de crisis. (uitgeput)
  6. Louis BAECK, Naar een nieuwe groeicyclus met een ander groeipatroon.
- 1978
7. Louis BAECK, Politiek verantwoordelijk handelen en socio-economisch optimum. (uitgeput)
  8. Paul DE GRAUWE, Bureaukratische controle en het economisch systeem.
  9. Paul VAN ROMPUY, Guido DE BRUYNE, De regionalisatie economisch bekeken. (uitgeput)
  10. Louis BAECK, De nieuwe internationale economische orde en haar kritische tegenhangers. (uitgeput)
  11. Theo PEETERS, Economisch federalisme: lessen uit het buitenland.
  12. Dirk HEREMANS, Economische autonomie en economische unie, krachtlijnen voor een duurzame oplossing.
- 1979
13. Paul DE GRAUWE, Arbeidsduurvermindering en tewerkstelling.
  14. Economisch Federalisme. (uitgeput)  
Deel I: Financiële middelen en herverdeling, Paul VAN ROMPUY, Albert VERHEIRSTRAETEN, Regionale Herverdelings- en Financieringsstromen. Theo PEETERS, Financiële middelenvoorziening voor gemeenschappen en gewesten.
  15. Economisch Federalisme.  
Deel II: Organisatie en bevoegdheden, Dirk HEREMANS, Verkaveling van bevoegdheden en economische unie.  
Vic VAN ROMPUY, Economisch stelsel en verdeling van bevoegdheden.
- 1980
16. Guy CLEMER, Karel TAVERNIER, Tewerkstelling en inkomensmatiging in België: een onvermijdelijke keuze.
  17. Louis BAECK, Lokomotief strategie: met stoom uit de Eurovalutamarkt. (uitgeput)
  18. Michel DOMBRECHT, Theo PEETERS, Sanering van de overheidsfinanciën: gevaarlijk of onvermijdelijk?
- 1981
19. Paul DE GRAUWE, Marcia DE WACHTER, Produktie, tewerkstelling en verdeling. Een neo-liberale benadering.
  20. Louis BAECK, De jaren tachtig in perspectief. (uitgeput)
  21. Paul VAN ROMPUY, Patrick VAN CAYSEELE, Raming van de geregionaliseerde lopende rekening van de overheid in 1979.
  22. Paul DE GRAUWE, Loonkosten, energiekosten en kapitaalkosten. België gedurende 1970-1980. (uitgeput)
  23. Frans SPINNEWYN, Een verzekeringstechnische benadering van de werkloosheidsverzekering.

- 1982      24. Louis BAECK, Herstelbeleid, vroeger en nu. (uitgeput)  
             25. Paul DE GRAUWE, Marc JANSSENS, Aanbodeconomische effecten van de belastingsdruk in België.
- 1983      26. Paul DE GRAUWE, Guy VERFAILLE, Linkse en rechtse gezondheidsindicatoren van de Belgische Economie.  
             27. Louis BAECK, Hoe de crisis ombuigen. (uitgeput)  
             28. Paul VAN ROMPUY, Maatschappelijke keuze en economische crisis.  
             29. Vic VAN ROMPUY, Erik SCHOKKAERT, Begrotingstekorten, Rentelasten en Openbare schulden in België. Een kijk op half lange termijn.
- 1984      30. Dirk HEREMANS, Hans GEEROMS, Marktsector en budgetsector in België. Grenzen aan het overheidsbeslag?  
             31. Paul DE GRAUWE, Guy VERFAILLE, Zijn de rentelasten van de overheidsschuld ondraaglijk geworden?
- 1985      32. Louis BAECK, De wonderbare wereld van de economische paradigma's. (uitgeput)  
             33. Paul VAN ROMPUY, Solidariteitsmechanismen in federale staten. (uitgeput)  
             34. Louis BAECK, De V.S. en de E.G.: vergelijking op lange termijn.  
             35. Louis BAECK, Het economisch denken in het Spanje van de 16e en 17e eeuw.  
             36. Guido DE BRUYNE, Paul DE GRAUWE, Herverdeling van het werk en makro-economisch evenwicht.  
             37. Paul VAN ROMPUY, Arbeidsmarktflexibiliteit en werkloosheid.
- 1987      38. Paul DE GRAUWE, Anne FREMAULT, Micro- en macro-economische effectiviteit van de Belgische prijsreglementering.  
             39. Louis BAECK, Kentering in de westerse economie.  
             40. Johan MORTELMANS, Erik SCHOKKAERT, Lode BERLAGE, Robert VERTONGHEN, De economische wenselijkheid van een snelspoorverbinding door België.  
             41. Louis BAECK, De aandelenbeurzen, 1982-87: het lustrum van de stier.  
             42. Lode BERLAGE, Dirk TERWEDUWE, Grondstoffenuitvoer van ontwikkelingslanden: machtsmiddel of struikelblok?
- 1988      43. Louis BAECK, De westerse economie na de krach. (uitgeput)  
             44. Filip ABRAHAM, Nationale vakbonden, interprofessionele loonakkoorden en economische politiek.  
             45. Paul VAN ROMPUY, m.m.v. Valentijn BILSEN, 10 jaar financiële stromen tussen de gewesten in België. (uitgeput)  
             46. Dirk HEREMANS, Bevoegdheidsverdeling en economische autonomie. De staatshervorming in het licht van 1992. (uitgeput)  
             47. Wim MOESEN, Dirk HEREMANS, Paul VAN ROMPUY, Mark EYSKENS, Bedenkingen bij de nieuwe financieringsvoorstellen voor gewesten en gemeenschappen. (uitgeput)  
             48. Vic VAN ROMPUY, Overheidstekort, overheidsschuld en economische welvaart. Toepassing op België 1947-1988. (uitgeput)
- 1989      49. Lodewijk BERLAGE, België en de schulden van de Afrikaanse lage inkomenslanden. (uitgeput)  
             50. Jacques DREZE, Schuld en coöperatie in de mondiale economie. (uitgeput)

51. Paul DE GRAUWE, Milieuvriendelijke groei: utopie of werkelijkheid? (uitgeput)
- 1990
  52. Paul VAN ROMPUY, Europese ankerpunten voor het Belgisch begrotingsbeleid. (uitgeput)
  53. Louis BAECK, De jaren '90: een Europees decennium. (uitgeput)
  54. Paul DE GRAUWE, Stef PROOST, Erik SCHOKKAERT, Denise VAN REGEMORTER, Het milieubeleid in Vlaanderen. Een economische visie. (uitgeput)
  55. Paul DE GRAUWE, Wim VANHAVERBEKE, Competitiviteit, oliecrisis en loonindexering. (uitgeput)
  56. Wim MOESEN, Begrotingen, beleid en beheer. Over de besparingsvoorstellen, wat ze zijn en wat ze niet zijn. (uitgeput)
- 1991
  57. D. HEREMANS, M. DE BROECK, Overheidsschuld en financiële markten in de branding. (uitgeput)
  58. Louis BAECK, Bruno VAN ROMPUY, Golfoorlog: geopolitiek, petroleum en islam. (uitgeput)
  59. Paul DE GRAUWE, Koen STRAETMANS, Het programma-akkoord in de petroleumsector. Een ondoelmatig systeem van prijzencontrole. (uitgeput)
  60. Paul DE GRAUWE, Denkoefeningen over de regionalisering van de Belgische overheidsschuld. (uitgeput)
- 1992
  61. Paul DE GRAUWE, Over Franse kolonisatie en Belgische verankering.
  62. Stef PROOST, Beleidsvoorstellen voor de broeikasproblematiek.
  63. André DECOSTER, Stef PROOST, Erik SCHOKKAERT, Hervorming van indirecte belastingen: winnaars en verliezers.
  64. Paul VAN ROMPUY, Kritische bedenkingen bij de regionalisering van de overheidsschuld.
  65. Paul DE GRAUWE, Wat doet de nationale bank met ons geld?
- 1993
  66. Patrick VAN CAYSEELE, Waarom wij? Of de economische onderbouw van een verankeringsbeleid.
  67. Paul DE GRAUWE, Bart VAN DER HERTEN, De legitimering van overheidsmonopolies in het spoorwegvervoer en in de telecommunicatie. Een historische analyse.
  68. Paul VAN ROMPUY, Valentijn BILSEN, Regionalisering van de sociale zekerheid.
  69. Lodewijk BERLAGE, Wim LAGAE, Afrika, de verwaarloosde debiteur.
  70. Mark DE BROECK, Dirk HEREMANS, Vraagtekens bij de overheidsschuld in een federaal België.
  71. Wim MOESEN, Paul VAN ROMPUY, De kleine kanten van de grote staatshervorming.
  72. Frans SPINNEWYN, De hervorming van de sociale zekerheid micro-economisch belicht.
  73. Paul DE GRAUWE, De sterke frank en de staatsschuld.
  74. Filip ABRAHAM, Internationale concurrentie en werkgelegenheid. Hoe arbeidsvriendelijk is ons loonbeleid?
- 1994
  75. Paul DE GRAUWE, Werktijdverkorting en tewerkstelling.
  76. Wim VANHAVERBEKE, Het ruimtelijk structuurplan Vlaanderen: een beleidsinstrument voor economische ontwikkeling.
  77. Stefan DERCON, Voedselzekerheid: naar een sociale zekerheid voor de allerarmsten.

78. Paul DE GRAUWE, De EMU zonder België?
- 1995
  79. Paul DE GRAUWE, Alternatieve financiering van de sociale zekerheid en de arbeidskost.
  80. S. PROOST, C. VINCKIER, I. MAYERES, B. NEMERY, Ozon – eerst denken dan doen.
  81. Paul VAN ROMPUY, Sparen, investeren en de overheidsfinanciën in België.
- 1996
  82. D. HEREMANS, P. VAN CAYSEELE, Concentratie en concurrentie in de Belgische financiële sector.
  83. Erik BUYST, Ivo MAES, De impact van veertig jaar centrum voor economische studiën.
  84. Paul DE GRAUWE, Het tewerkstellingsbeleid: selectiviteit of universaliteit?
  85. Stef PROOST, Bruno DE BORGER, De transportsector in het jaar 2005.
  86. Erik SCHOKKAERT, Frans SPINNEWYN, Sociale verzekering en bestaansonzekerheid: een offensieve strategie.
  87. Filip ABRAHAM, Paul VAN ROMPUY, Het concurrentievermogen van de Belgische economie in micro- en macro-economisch perspectief.
- 1997
  88. Filip ABRAHAM, Joeri VAN ROMPUY, Loonbeleid in de Europese Monetaire Unie.
  89. Wim MOESEN, Laurens CHERCHYE, De macro-economische performantie van landen. Meninge en metingen.
- 1998
  90. Koen ALGOED, De overgang van een omslagstelsel naar een kapitalisatiestelsel: een Belgische case studie.
  91. Johan EYCKMANS, Stef PROOST, Klimaatonderhandelingen in Rio en Kyoto: een succesverhaal of een maat voor niets?
  92. Jozef KONINGS, Peter VAN MALDEGEM, Loonkosten en de vraag naar laaggeschoolde, geschoolde en hooggeschoolde arbeid in Belgische ondernemingen.
  93. Louis BAECK, De Aziatische crisis: perspectivering en nabeschuwing.
- 1999
  94. Louis BAECK, Financiële mondialisering met speculatieve uitschieters.
- 2000
  95. Paul DE GRAUWE, Euro-dollarwisselkoers en de fundamentals.
  96. Erwin BASTIAENS, Erik BUYST, Dirk HEREMANS en Christiaan PHILIPSEN, Knelpunten in de financiële dynamiek van de staatshervorming.
  97. Wim MOESEN, Maatschappelijk kapitaal en economische performantie.
  98. Patrick VAN CAYSEELE en Hans DEGRYSE, De nieuwe economie en bancaire marktstructuren.
  99. André DECOSTER, Guy VAN CAMP, De hervorming van de personenbelasting: Lessen uit de hervormingen 1988-1993.
- 2001
  100. Paul VAN ROMPUY, De Europese welvaartsstaat ter discussie.
  101. Jozef KONINGS, Loonkosten en relocatie van Belgische bedrijven.
- 2003
  102. Paul DE GRAUWE, De toekomst van de industrie in België.
- 2004
  103. Wim MOESEN, Instelling, ligging en economische welvaart.
  104. Louis BAECK, Het globaliseringsdebat in China en in de Islamwereld

105. Lode BERLAGE, Mobiliteit over de grenzen heen. Een economische analyse van internationale migratie.
  106. Inge MAYERES, Stef PROOST, Een beter prijsbeleid voor de Belgische transportsector in 15 stellingen.
- 2005
107. Jan COLPAERT, Luc LAUWERS, Tom VAN PUYENBROECK, Niet-representatieve democratie? Kanttekeningen bij het gemeentelijk kiesstelsel.
  108. Jozef KONINGS, Worden vrouwen gediscrimineerd op de arbeidsmarkt? Een micro-econometrische analyse voor België.
  109. Louis BAECK, Onevenwichtige globalisering, deficitair America en Aziatische locomotieven.
  110. André DECOSTER, Guy VAN CAMP, Hoe vlak is onze taks? Is een vlaktaks "Fair"?
  111. Dirk HEREMANS, Naar een Europese dienstenmarkt in België. De Bolkesteinrichtlijn een brug te ver?
  112. Paul VAN ROMPUY, De houdbaarheid van de Europese welvaartsstaat.
- 2006
113. Paul VAN ROMPUY, Leuvense Economen tussen Theorie en Beleid.
- 2007
114. Paul DE GRAUWE, Beloften en realisaties van de paarse coalitiepartners
  115. Koen ALGOED, Dirk HEREMANS, Theo PEETERS, Voorrang geven aan meer financieel-fiscale verantwoordelijkheid in een nieuwe staatshervorming
  116. Filip ABRAHAM, Maarten GOOS en Jozef KONINGS, De concurrentiepositie van België: zin of onzin van de loonnorm?
  117. André DECOSTER, Kristian ORSINI, Verdient een vlaktaks zichzelf terug?
  118. Paul VAN ROMPUY, Sleutelen aan onze staatsstructuur voor meer werk.
  119. Erik SCHOKKAERT, Carine VAN DE VOORDE, Defederalisering van de Belgische gezondheidszorg?
  120. Stef PROOST, Denise VAN REGEMORTER, Economie voor een klimaatminister.
- 2008
121. Patrick VAN CAYSEELE, Mededingingsbeleid: 15 jaar Belgische ervaring.
  122. Hans DEGRYSE, MiFID: Competitie op financiële markten en financieel toezicht.
  123. Jozef KONINGS en Damiaan PERSYN, Het effect van een algemene lastenverlaging op vacatures en werkloosheid.
  124. Maarten GOOS, De winnaars en verliezers van het collectief overleg.
  125. André DECOSTER en Kris DE SWERDT, Twee Belgische vlaktaksvoorstellen doorgelicht.